# Étude d'implantation d'une jardinerie en franchise

La société Agriplan S.A. envisage de développer un concept de jardinerie de centre-ville. Il s'agit d'associer trois métiers : fleuriste, jardinier et décorateur d'intérieur. Pour développer ce nouveau concept, Agriplan S.A. a choisi le système de la franchise.

Un fleuriste de Lorient (26 184 ménages avec une moyenne de 2,4 personnes par ménage selon l'INSEE), M. Leguen, est disposé à transformer sa boutique de 120 m² en une enseigne Fleurus. L'emplacement de son point de vente se situe dans le centre-ville de Lorient. Un inventaire exhaustif, rue par rue, a permis de recenser 537 commerces implantés dans un périmètre de 250 mètres autour du point de vente de M. Leguen. Parmi ces commerces se trouvent 5 fleuristes (le magasin de M. Leguen non compris). La plupart des points de vente proposent des produits de haut de gamme (bijouterie, parfumerie, maroquinerie, vêtements). Le point de vente de M. Leguen se situe à l'angle de deux rues dont l'une est à forte fréquentation piétonnière. Par ailleurs, l'une de ces deux rues débouche très rapidement sur un axe de pénétration routier dans Lorient.

La société AGRIPAN a fait une enquête afin d’évaluer l’attractivité et la notoriété du point de vente actuel de M.Leguen.

* La première étude (250 personnes interrogées au sein d’une zone limitée à 5 minutes autour du point de vente de M.Leguen et répartie en 5 isochrones de une minute chacune) a donné les résultats suivants :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Isochrones** | **nb hbts** | **Echantillon** | **Clients de M.Leguen** |
| 1 | 139 | 50 | 45 |
| 2 | 539 | 50 | 36 |
| 3 | 679 | 50 | 36 |
| 4 | 986 | 50 | 26 |
| 5 | 1075 | 50 | 19 |

* Une seconde étude menée dans la ville de Lorient au delà des isochrones retenues, montre que 8 personnes sur 150 habitants interrogés sont clientes du point de vente de M.Leguen.
* Une troisième étude menée dans 5 communes proches de Lorient a donné les résultats suivants :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Communes** | **nb hbts** | **Echantillon** | **Clients de M.Leguen** |
| Caudan | 5 819 | 28 | 0 |
| Lanester | 22 927 | 108 | 2 |
| Larmor-plage | 6 381 | 30 | 0 |
| Ploemeur | 20 884 | 98 | 1 |
| Quéven | 7 664 | 36 | 1 |

Le nombre de ménages dans les communes proches de Lorient est de 2.7.

Q1 Evaluer l’attractivité du point de vente.

Q2 Quelles sont les autres études que la société AGRIPAN doit réaliser pour accepter M.Leguen dans son réseau de franchise ?

# Partie 2

Afin d'évaluer le chiffre d'affaires prévisionnel de M. Leguen, trois approches sont possibles :

1. Approche à partir de l'attractivité commerciale du point de vente actuel : on considère que la notoriété et l'attractivité peuvent être reconduites lors du passage de M. Leguen sous l'enseigne Fleurus. Le panier moyen des dépenses annuelles selon une enquête locale est de 80 € H.T. par habitant. La hausse des prix estimée depuis cette enquête est de 3%.
2. Approche à partir des dépenses consacrées aux végétaux d'intérieur et d'extérieur : cette démarche part des statistiques professionnelles publiées par le Comité national interprofessionnel d'horticulture (C.N.I.H.), qui fournissent les chiffres des dépenses en francs, au niveau national, pour l'année, par ménage, consacrées aux végétaux d'intérieur (31 € H.T) ainsi que la dépense de l'année, par ménage, consacrée aux végétaux d'extérieur (23,50 € H.T). Les montants donnés par le C.N.I.H. doivent être corrigés d'un coefficient d'actualisation de 1,4375 pour le calcul du chiffre d'affaires du futur franchisé. L'institut Proscop indique que l'indice de richesse vive est de 0,89 (population du Morbihan : 601 600) et celui de Lorient est de 1,26. Les ventes de végétaux représentent 86 % des ventes, le reste étant constitué par les fleurs à la pièce. Le chiffre d'affaires sera estimé à 10 % du marché potentiel sur Lorient et la région proche.
3. Approche par comptage : une analyse effectuée sur un échantillon de 10 000 personnes passant devant le point de vente de M. Leguen a permis de constater qu'aux heures de forte fréquentation (11 h-12 h, 16h-17 h, 18 h 30-19 h 30), environ 3 % des passants entrent dans le point de vente et y effectuent un achat. Aux heures de fréquentation normale, seulement 1% des passants entrent dans le magasin et y effectuent un achat. D'après les flux de circulation de voitures et les estimations de comptage piétons, les statistiques des services de la Direction départementale de l'équipement et de la ville de Lorient donnent un nombre total de 2 700 000 passages par an devant le magasin. On considèrera qu'au mois 70 % des passages se font au moment des heures ouvrables.

Rappel : L'institut Proscop indique que l'indice de richesse vive de Lorient est de 1,26

Le panel du C.N.I.H. indique que la dépense moyenne par acte d'achat est de 10,21 € H.T au niveau national (coefficient d'actualisation nécessaire de 1,2155). Les horaires d'ouverture du point de vente sont 9 h-12 h 30 et 14 h-19 h 30. Le point de vente est ouvert 5 jours sur 7 pendant 48 semaines par an.

Q1. Estimez le chiffre d'affaires du futur point de vente Fleurus en fonction de chacune des trois approches possibles, puis commentez les résultats obtenus.

Afin de créer son réseau de franchise, la société Agriplan a engagé des dépenses d'investissement en recherche-développement (amortissables sur cinq ans) : étude du marché et test du concept (30 490 €), élaboration de l'identité visuelle et des aménagements avec un cabinet d'architectes (53 358 €), rédaction-édition des manuels opératoires (12 196 €), rédaction du contrat de franchise avec un avocat (6 098 €).

La redevance forfaitaire initiale demandée par Agriplan S.A. aux franchisés est de 19 819 € H.T En outre, chaque franchisé doit verser une redevance annuelle égale à 7 % de son chiffre d'affaires.

On estime prudent de travailler en appliquant le principe suivant :

Les franchisés réalisent 60 % du CA potentiel l’année 1

80 % du CA potentiel l’année 2

100 % du CA potentiel l’année 3

on prendra le CA annuel moyen pour un franchisé de 435 000 € ;

Par ailleurs, la société Agriplan a élaboré un plan de développement financier (business plan) dont les éléments sont les suivants à compléter

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Années | 1 | 2 | 3 |
| Nombre de franchisés | 0 | 8 | 16 |
| Chiffre d'affaires des franchisés | 0 |  |  |
| • Redevance forfaitaire initiale | 0 |  |  |
| • Redevance annuelle | 0 |  |  |
| **Chiffre d'affaires du franchiseur** | **0** |  |  |
| **Charge**s |  |  |  |
| • Publicité | 38 113 | 53 357 | 60 980 |
| • Études de marchés franchisés |  | 30 490 | 30 490 |
| • Formation |  | 9 147 | 18 294 |
| • Assistance commerciale |  | 11 434 | 34 301 |
| • Voyages et déplacements | 8 232 | 19 056 | 24 392 |
| Salaires et charges sociales |  |  |  |
| DAP |  |  |  |
| **TOTAL DES CHARGES** |  |  |  |
| **RESULTAT** |  |  |  |

Les rémunérations versées (charges sociales comprises) aux responsables du développement de la franchise Agriplan seront les suivantes

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Directeur du développement | 53 357 | 53 357 | 60 980 |
| Chef de produit | 42 686 | 42 686 | 47 259 |
| Animateur du réseau |  | 42 686 | 42 686 |
| Autres | 20 581 | 20 581 | 41 161 |

Présentez un plan de développement commercial de la franchise sur 3 ans intégrant les aspects financiers.

Analysez la rentabilité du franchiseur

Imaginez les arguments à mettre en valeur pour recruter des franchisés.